

МЕТОДИКА ЗА ОЦЕНКА НА ОФЕРТИТЕ

Крайната оценка ($K_0 - 100$ т.) се изчислява по следната формула:

$$K_0 = K_c * 0,6 + K_t * 0,4$$

1. Оценка на ценови показатели K_c – максимален брой точки – 100 т.

$K_c = K_1 + K_2 + K_3 + K_4 + K_5 + K_6 + K_7 + K_8$, където:

№	КРИТЕРИЙ ЗА ОЦЕНКА	ТОЧКИ
1	2	3
K1	<p>Месечна абонаментна такса Участник предложил месечна абонаментна такса по-малка или равна на 2.00 лв., получава максимален брой точки (29 т.), а всеки следващ участник предложил по-висока месечна абонаментна такса, получава с 50% по-малко точки от предходния участник предложил по – ниска такса от неговата оферта.</p>	29 т.
K2	<p>Цена на минута разговор след изчерпване на безплатните минути (средно-аритметична цена на минута – към всички национални мобилни мрежи, национални фиксирани мрежи) Участник предложил цена равна или по-малка от 0,05 лв./мин., получава максимален брой точки (20 т.), а всеки следващ участник предложил по-висока цена на минута, получава с 50% по-малко от предходния участник предложил по – ниска цена на минута от неговата оферта. Участниците предлагат една цена, сформирана като средно-аритметична от цените за всяко едно от следните направления: - към собствена мобилна мрежа; - към други мобилни мрежи; - към всички национални фиксирани мрежи;</p>	20 т.
K3	<p>Брой включени минути за национални разговори извън групата на Възложителя Участник предложил 80 или повече включени минути, получава максимален брой точки (12 т.), а всеки следващ участник предложил по-малък брой минути, получава с 50% по-малко от предходния участник предложил по – голям брой минути от неговата оферта.</p>	12 т.
K4	<p>Брой включени минути за разговори в корпоративната група Участник предложил 44 640 или повече включени минути,</p>	12 т.

	получава максимален брой точки (12 т.), а всеки следващ участник предложил по-малък брой минути, получава с 50% по-малко от предходния участник предложил по – голям брой минути от неговата оферта.	
К5	<p>Цена за един sms (средно-аритметична стойност по направления)</p> <p>Участник предложил средна цена 0.05 лв. получава максимален брой точки (8 т.), а всеки следващ участник предложил по-висока цена за един sms, получава с с 50% по-малко точки от предходния участник предложил по – ниска цена за един sms от неговата оферта.</p> <p>Участниците предлагат цена за всяко едно от следните направления:</p> <ul style="list-style-type: none"> цена за sms в собствена мрежа; цена за sms към други мобилни мрежи; 	8 т.
К6	<p>Цена за месечна абонаментна такса за карта за пренос за данни с включени 10GB МБ в пакет</p> <p>Участник предложил цена равна или по-ниска от 13.00 лв. получава максимален брой точки (7 т.), а всеки следващ участник предложил по-висока цена, получава с 50% по-малко точки от предходния участник предложил по – ниска цена от неговата оферта.</p>	7 т.
К7	<p>Цена за месечна абонаментна такса за пренос за данни за една СИМ карта с включени 1GB МБ в пакет</p> <p>Участник предложил цена равна или по-ниска от 7 лв. получава максимален брой точки (7 т.), а всеки следващ участник предложил по-висока цена, получава с 50% по-малко точки от предходния участник предложил по – ниска цена от неговата оферта.</p>	7 т.
К8	<p>Цена на минута международни разговори (Средно-аритметична стойност образувана между цените на минута за международни разговори към Зона 1, Зона 2 и Зона 3)</p> <p>Участник предложил цена равна или по-малка от 0,40 лв./мин., получава максимален брой точки (5 т.), а всеки следващ участник предложил по-висока цена, получава с 50% по-малко от предходния участник предложил по – ниска цена от неговата оферта.</p> <p>Участниците предлагат една цена, сформирана като средно-аритметична от цените за всяко едно от следните направления:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цена за минута международни разговори към страни от Зона 1; - цена за минута международни разговори към страни от Зона 2; - цена за минута международни разговори към страни от Зона 3; <p>Участникът задължително прилага в офертата си разпределение на страните по Зони;</p>	5 т.

2. Оценка на технически показатели Кт - максимален брой точки - 100 т.

Кт Среден процент покритие на GSM и UMTS мрежата по територия към 31.12.2014 г. За доказателство ще се приема декларация. Възложителят си запазва правото при предоставянето на декларация да изисква при необходимост допълнителни доказателства.

Кт - Среден процент покритие на GSM и UMTS мрежата по по територия – максимален брой точки - 100 т.

Този показател се получава по следната формула:

$$K_t = 100 \times \frac{T_n}{T_{max}}$$

T_{max} - Най-голямата декларирана стойност на параметъра

T_n – стойността на параметъра от участника, чието предложение се разглежда.


Указания:

Цените се предлагат в български лева, без включен ДДС, до втория знак след десетичната запетая.

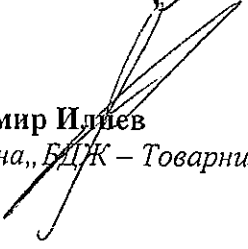
Офертите се класират по сумарно получените брой точки, от всички показатели за Крайната оценка (К_о). Офертата, получила най-висока оценка К, се класира на първо място.

Методът на тарифиране да бъде 30/1.

Възложителят няма да разглежда предложения, които съдържат такси/комисионни, които са извън параметрите на методиката за оценка.


Владимир Владимиров
Изпълнителен директор на „Холдинг БДЖ“ ЕАД


Димитър Костадинов
Управител на „БДЖ – Пътнически превози“ ЕООД


инж. Любомир Илиев
Управител на „БДЖ – Товарни превози“ ЕООД